



**UNIVERSIDAD DEL SURESTE**

**“PASIÓN POR EDUCAR”.**

---

---

**“PROYECTO...”**

Ensayo.

LICENCIATURA EN ...

Psicología.

ASIGNATURA:

Taller Del Emprendedor.

PRESENTA

**Nombre del alumno**

**Marieli Romero Alanis.**

BAJO LA DIRECCIÓN DE:

Mtro. Alberto De Jesus Lopez.

VILLAHERMOSA, TABASCO, 24 DE MAYO DE 2021.

## INTRODUCCIÓN.

Un buen emprendedor debe tener las características principales de innovar, ser flexible, dinámico, capaz de asumir sus propios riesgos, debe ser muy creativo, jugar con sus ideas y algo muy importante ser ambicioso para tener la facultad de crecer y hacer las cosas mucho mejores de los demás.

En este ensayo se explicarán los puntos más importantes sobre el emprendimiento y como ser un buen emprendedor.

Un plan de negocios es una herramienta que permite al emprendedor realizar un proceso de planeación que le coadyuve a seleccionar el camino adecuado para el logro de sus metas y objetivos. También es un medio para concretar ideas; es una forma de ponerlas por escrito, en blanco y negro, de una manera formal y estructurada, por lo que se convierte en una guía de la actividad diaria del emprendedor. También es la guía básica que nos lleva a aterrizar las ideas y a contestar las preguntas que conlleva todo proceso de creación para convertirla en una propuesta de valor con características suficientes para volverse un excelente proyecto. Un plan de negocios describe una serie de puntos esenciales para un proyecto de éxito. el emprendedor posee características que le facilitan no sólo emprender, sino también hacerlo con éxito. Entre ellas, algunas de las más mencionadas son: creatividad e innovación, confianza en el mismo y sus capacidades, perseverancia, capacidad para mejorar problemas, aceptación del riesgo. Schollhammer en (1980) dividió a los emprendedores en cinco tipos de personalidades: administrativo que hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. Oportunista que busca constantemente las oportunidades y se mantiene alerta ante las posibilidades que le rodean. adquisitivo. Se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que hace. incubador. En su afán por crecer y buscar oportunidades y por preferir la autonomía, crea unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos, incluso a partir de alguno ya existente. Imitador. Genera sus procesos de innovación a partir de elementos básicos ya existentes, mediante la mejora de ellos. La razón por la que emprenden es por aprovechar una oportunidad, es decir, porque encontraron una necesidad insatisfecha o un nicho de mercado desatendido, o porque tienen una buena idea y desean desarrollarla por el gusto de verla hecha realidad. Por necesidad o porque el emprendedor se encuentra en una situación desfavorable, es el caso si está desempleado, ya sea porque acaba de ser despedido o porque ha decidido independizarse y requiere procurarse algún ingreso económico. La creatividad es un

proceso mental que consiste en la capacidad para dar existencia a algo nuevo, diferente, único y original. Es un estilo de actuar y de pensar que tiene nuestro cerebro para procesar la información y manifestarse mediante la producción de situaciones, ideas u objetivos innovadores que puedan, de alguna manera, trascender o transformar la realidad presente del individuo. El trabajo en equipo ha ganado importancia dentro de las empresas, donde poco a poco se ha vuelto una necesidad debido a las exigencias de calidad, eficacia y competitividad que la sociedad espera del sector empresarial. todos hacen trabajo en equipo, aunque muchas veces no lo noten. Es fundamental en la vida, desde el núcleo familiar hasta la empresa. Buchholz (1993) propuso siete atributos para que un equipo sea considerado de alto desempeño, o de gran eficiencia (efectivo), como: Liderazgo participativo que fomente la interdependencia entre los miembros. Responsabilidad compartida que permita a todos los individuos involucrarse en el mismo grado y, de esa manera, propiciar un compromiso voluntario. Una comunidad de propósito; es decir, los integrantes conocen cuál es su razón para pertenecer a ese equipo y, también, cuál es su función dentro de él. La buena comunicación que permite un ambiente de confianza y aceptación. La mira en el futuro, tanto en la meta final como en el proceso, para alcanzar los propósitos y no perder de vista su capacidad para mejorar con el tiempo. Esto es esencial para concebir el cambio como una oportunidad de crecimiento. Concentración en las tareas que se acuerdan en las reuniones periódicas de planeación, seguimiento y evaluación. Respuesta rápida y proactiva; es decir, capacidad para identificar y aprovechar las oportunidades. Una idea original es aquella que tiene la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, es la idea que diferenciará un producto con elementos similares a los de la competencia, el factor que dará a los compradores una razón para escoger ese producto y no otro. Las ideas originales tienen las cualidades de ser atractivas, duraderas y estar sustentadas en productos o servicios que crean o agregan valor a clientes dispuestos a pagar por ello. Aunque no siempre, las ideas tienen que ver con el producto;

a veces el producto es el mismo pero lo que varía es el precio (por ejemplo, las tiendas que venden todos los productos a 10 pesos), otras veces el cambio está en dar una utilidad posterior al envase, en ocasiones el cambio está en el servicio. La importancia de un modelo de negocio para el emprendedor es que, por lo común, la planeación que se aplica al inicio de las operaciones de la empresa determina su éxito o fracaso. Un modelo de negocio es la forma en que se llevará a cabo una actividad de servicios o manufactura, para que sea rentable y se obtengan beneficios económicos. Los modelos de negocio comprenden los aspectos siguientes: Seleccionar a sus clientes. Segmentar sus ofertas de producto/servicio. Crear valor para sus clientes. Conseguir y conservar a los clientes. Salir al mercado (estrategia/canales/logística/distribución). Definir los procesos clave de negocio que deben llevarse a cabo. Configurar sus recursos para utilizarlos eficientemente. Asegurar un modelo de ingreso adecuado, que satisfaga a todos sus clientes internos y externos. La diferenciación o innovación debe ser de valor para el comprador, y se proporciona al reducir el costo o aportar una mejor o mayor utilidad al producto, la diferenciación debe ser real y percibida por el cliente. Algunas otras formas de establecer diferenciación en la cadena de valor incluyen trato al cliente, tiempo de entrega, garantía, calidad y servicio, entre otras. El análisis FODA es una herramienta que el emprendedor puede utilizar para valorar la viabilidad actual y futura de un proyecto, es decir, es un diagnóstico que facilita la toma de decisiones. Se denomina FODA por las iniciales de sus cuatro componentes: Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas.

En conclusión, el emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos, es lo que le permite avanzar u paso más ir más allá de donde ha llegado.